农村电商规划方案范文三篇

农村电商规划方案 1

为进一步落实《浙江省商务厅浙江省财政厅共青团浙江省委关于进一步做好浙江省 电子商务进万村工程有关工作的通知》的精神，加快农村电子商务综合服务平台、配送服务中心和农村服务点建设，加快推动农村电子商务应用，为我省农村居民供应网络代购和农产品销售服务，构建农村现代流通体系，助推 两富'浙江建设，特制定 电子商务进万村工程'实施方案。

一、总体思路

根据 企业主体、政府推动、市场运作、合作共赢'的原则，充分发挥电子商务优势，通过搭建浙江省农村电子商务服务平台、县级电子商务服务中心、村级电子商务服务点，突破信息和物流的瓶颈，从而实现 网货下乡'和

网货进城 的双向流通功能。

二、主要目标

依据我省目前农村的交通、物流、通信和消费等实际状况， 电子商务进万村工程'项目，方案用 35 年时间，在全省建设 90 个县级电商服务中心，2 万个村级电商服务点，到 20__年，全省农村电子商务交易额占总交易额的 20%以上，到 20__年达到 30%以上，并逐步构建高标准的农产品质量体系、畅通高效的现代化农产品流通体系。

三、项目承建

经专家组对有关市县推举的省级综合服务平台建设方案现场评审，确定浙江聚宝盆电子商务有限公司为 电子商务进万村工程'省级综合服务平台承建企业。

四、实施步骤

（一）项目组织

为确保 电子商务进万村工程'顺当实施，按时完成

省定年度推动目标任务，由浙江聚宝盆电子商务有限公司特地成立 电子商务进万村工程'项目运营管理中心，统筹项目的规划和实施，指导各县（市、区）项目推广宣扬、招商、培训以及区域服务中心、网点的建设。确定由公司总经理负总责，分组到各执行团队，各司其职，分工落实。项目执行团队详细分为：

1、仓储物流组：公司视实际状况自建或外包县（市区）仓储物流中心，担当工业品下乡和农产品进城的仓储、物流中转功能。

2、市场推广组：每一地市设置一个市场推广组，负责该区域内项目开展的调研，培训对象的组织、宣扬、需求沟通确定及推广。

3、培训组：每一地市设置一个培训组，负责课程的开发、师资支配、授课以及项目对象后续的培训服务。

4、实施组：每一个县（市、区）设置一个实施组，

负责聚宝盆供应链系统对接、产品陈设、现场实施协调等工作。

5、综合服务组：每一地市设置一个服务组，负责区域内项目总体宣扬方案的制定以及相关活动的宣扬推动工作；负责项目的日常指导工作。

（二）开店建仓

包括 电子商务进万村工程'中的两个重要内容：村级电子商务服务点建设、县级电子商务服务中心（仓储）

1、村级电子商务服务网点的选择：

（1）村中已注册网店

（2）可服务本村外来网店店主

（3）村级连锁便利店

（4）村级便民服务中心或村邮政服务点

（5）有意向农村待业人员、村官等

按以上排列视各方面条件择优选用。

2、县级电子商务服务中心（仓储）

（1） 公司直营：对于当地没有适合条件的企业或个人负责县级服务中心运营的县（市、区），为了确保 电子商务进万村工程'顺当实施，聚宝盆公司可依据市场的实际状况，在当地设立分公司，负责县级服务中心的拓展工作。

（2） 区域加盟：由当地企业或个人负责区域业务拓展，聚宝盆公司供应全方位的业务指导与配套服务，利益按比例分成。

（3） 合作经营：有独立的运营体系，能够在当地独立开展 电子商务进万村工程'项目，经当地商务、团委等有关部门与省级综合平台承建企业评审认定，可负责本区域的项目运营，聚宝盆只供应业务指导与平台系统支持服务。

（4） 县级服务中心（仓储）建设标准：由聚宝盆

提出详细标准并经省商务厅、团省委核准后实施。

（三）工作推动：

1、会议发动：由省商务厅、省财政厅、团省委联合召开 电子商务进万村工程'动员大会，继省启动仪式后，各市要相应召开各县（市、区）商务、团委以及乡镇团委参与的彻落实会议，或由县（市、区）商务、团委组织召开动员会。商务主管部门也可以通过前期村级连锁便利店建设所制造的基础条件作相应落实工作。

2、宣扬带动：在政府相关网站上如 浙江在线'以及商务、团委等网站上大力宣扬 电子商务进万村工程'详细政策、业务流程以及推动状况等，充分发挥广播、报纸、电视台等多种媒体的宣扬、鼓动作用，充分运用好企业边宣扬、边运作的实际功能，有关海报、操作手册、项目协议书等宣扬资料，承办企业务求做到早预备、早宣扬、早落实。

3、服务中心：为了确保 电子商务进万村工程'有序推动，县级由承建企业设立电商服务中心，详细负责开办网店、县级服务中心建设项目受理业务，相关政策、业务询问服务等工作。

4、资格审核（网店）：

（1）申请：在广泛发动、宣扬基础上，结合企业与当地团委、商务部门等的一些走访活动，先由申请人向当地村委或直接向县（市、区）电商服务中心提出申请，当场登记，（申请人跨村经营的向县（市、区）电商服务中心申请）。

（2）评审：当地村委或县（市、区）电商服务中心受理后，在三个工作日组织评审并将评审结果告知当事人。同时，电商服务中心要正常与当地商务、团委沟通状况，相互协作。

（3）签约：经审核确定合格对象后，由电商服务中

心代理承办企业与准网店店主签订 电子商务进万村工程'项目协议书。

（四）组织培训

在各县（市、区）农村电子商务服务网点名单（包括已开网店店主）核准后的30个工作日内，由浙江聚宝盆电子商务有限公司负责组织培训工作，当地商务、团委要乐观协作，关心落实培训所需的场地、设备、仪器以及培训人员召集等，为培训工作制造便利条件。培训结束后，由培训机构组织对学员进行考核，考核通过者当场发放合格证书，并由学员供应网店注册相关资料，培训单位必需在一周内完成网店注册。

（五）日常管理

为准时把握网店运营状况，浙江聚宝盆电子商务有限公司特殊要加强对新开网店日常管理工作，对于长期不在线、产品不上架、无销量或销量不多的网店店主予以重

点实地指导；以县（市、区）为区域单位，定期开展督促检查，发觉问题，准时订正，切实提网店运营管理水平。

（六）工程验收

依据省商务厅、省财政厅、团省委制定的 电子商务进万村工程'验收标准，各县（市、区）商务、财政、团委协同承建企业，在年终过后，对 电子商务进万村工程'联合组织验收，验收掩盖率 100%。在县级验收基础上，市级部门进行抽查，抽查率在 30%以上；省级有重点进行抽查。验收通过后，兑现 电子商务进万村工程'相关政策。

各县（市、区）商务、团委、财政、承建企业对当地电子商务服务中心、网店运营状况也可以进行半年度（期中）质量评估，30 日内完成评估，并向当地政府报送书面报告，对于电子商务服务中心或示范店评估、验收中合格的，发放浙江省电子商务进万村工程示范服务中心或示范店牌匾，对于运作质量较好的网店和电子商务服务中

委、承办企业统一联合发放；

农村电商规划方案 2

一、建设网站前的市场分析

在国内电子商务并不成熟的现实下，服务并不规范，没有一个统一的商务网站标准，特殊是本地区基本没有成熟的商务网站。

本公司在电子商务市场并不成熟的状况下进军电子商务市场，能在竞争并不激烈的状况下占据市场，扩大市场份额，以最快的速度实现盈利。

二、市场定位，功能定位

前期类型：c2c，b2c，服务对象基于本地区市民，经营小商品，食品，书籍，软硬件等，类似于传统仓储型超市的网上超市，另建立小型二手市场平台。

后期类型：b2c，b2b，增加交易平台功能，增加企

低价商品扩充到大件商品，高产值，高利润产品。

三、进展目标：

初期：申请域名，申请贷款，汲取风险投资，制作网站。联系 isp ，申请网络介入，购买服务器等软硬件设备。

6 个月：建立网站，扩容网站内容，规范网站服务，吸引加盟营销商，使网站在本地区有肯定知名度，建立服务网络，建立产品选购网络，建立产品配送网络，培训员工，产品选购、配送依托连锁超市等传统物流网络。依托传统物流网络可以采纳合作加盟等方式，可作为一个传统零售商的从属企业。

1 年：在本地区有较强的知名度，能打出自己的品牌，在网站内容上有更进一步的充实，争取更多的加盟营销商，丰富网上超市的产品，并向高端产品进展。吸纳投

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：https://d.book118.com/127045032051006143